



Programas de automatización para socios

En el exigente mundo de los negocios de hoy día, el intercambio de información con nuestros socios clave es cada vez más importante. El intercambio electrónico de información permite aumentar la automatización de los procesos y, en consecuencia, disminuir los errores y los costes de procesamiento. En Air Products, hemos estado intercambiado datos con nuestros clientes, proveedores y empresas conjuntas a través de una serie de soluciones técnicas, y hemos hecho importantes mejoras en nuestros procesos de gestión con estos socios que han redundado en el beneficio de todos.

Beneficios de nuestra asociación

- Una única conexión rentable
- Menor número de errores
- Mayor automatización de los procesos
- Menores costes de cumplimiento
- Acceso a más información

Partimos de la base de que las compañías tienen diferentes recursos y requisitos. Para facilitar este intercambio de datos, Air Products cuenta con una serie de soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros distintos socios. Hemos habilitado el Portal del cliente APDirect®, a través del cual nuestros usuarios pueden visitar nuestro sitio web y conseguir información o hacer pedidos. Para aquellos de nuestros clientes y proveedores que quieren intercambiar datos directamente con sistemas de tecnología de la información, contamos con toda una gama de soluciones de conectividad total, desde el intercambio electrónico de datos (EDI) y las opciones de cobro directo hasta la integración con nodos centrales como Elemica instalados para propulsar los programas de automatización para socios de Air Products.

Muchas más conexiones de las que se puede imaginar

El nodo central Elemica es un consorcio creciente de compañías químicas que proporciona un único punto de conexión para realizar transacciones con varios socios comerciales. Su finalidad es facilitar las relaciones globales entre cliente y proveedor, y reducir los costes de cumplimiento trasladando los procesos de gestión existentes a Internet. Esto ha permitido a Air Products crear una serie de conexiones con nuestros socios clave.



Rentable

Tradicionalmente, conectar con un socio comercial ha resultado costoso. Este gasto ha sido compartido por ambos socios y se manifiesta predominantemente en costes de tecnología. Las empresas han necesitado hardware para crear un puente con los socios y expertos en datos con el fin de trazar un mapa de los requisitos de una empresa a otra. Al proporcionar Elemica una sola conexión al nodo central, usted paga a sus expertos en datos una sola vez. Aún cuando todas las empresas en la red estén utilizando el código XML de CIDX (siglas en inglés de Chemical Industry Data eXchange), éstos pueden ser de diferentes versiones. Elemica se encarga de convertir los datos de una versión a otra con el fin de reducir los costes de los socios de la red.

Reduce los costes de los procesos

A través de nuestra asociación con Elemica, hemos observado una reducción en los costes de hardware, los costes de los datos y los costes derivados de la gestión de múltiples estándares. Esto proporciona una forma rentable de establecer una conexión. La siguiente lista de documentos disponibles permite mostrar la información a la que podrá tener acceso:

- **Crear pedido/Cambiar pedido**

Como vendedor de un producto, los procesos de creación y de cambio de un pedido son el equivalente electrónico del fax o de la llamada por teléfono. Estos procesos ponen en sus manos exactamente lo que el comprador quiere tal y como se recibe procedente de su sistema. No hay ningún margen de error; usted recibe la misma información que el comprador ve en su terminal. Usted no sólo ve exactamente lo que el comprador quiere, sino que elimina la posibilidad de que los representantes de Atención al Cliente interpreten la información incorrectamente. El servicio electrónico de cambio de pedido evita la confusión sobre lo que se ha cambiado. Puede configurar su sistema subordinado para que le diga exactamente lo que ha cambiado.

- **Responder pedido**

Esta función permite al comprador saber exactamente lo que el proveedor puede suministrar. Esto incluye cantidades de productos, fechas de entrega, listas de precios y mucho más. En Air Products, hemos integrado esta función en nuestro sistema SAP. Nos aseguramos de que las respuestas a los pedidos entrantes coincidan con los pedidos de compra originales. Si no es así, se envía un aviso a las partes pertinentes. Esto aporta información de inventario actualizada y fechas de entrega realistas.

- **Aviso por adelantado de envío de mercancías**

Puede utilizarse un aviso por adelantado de envío de mercancías para gestionar mejor el inventario, ya que le notifica la cantidad de producto que se ha enviado. Además, podrá obtener información sobre inventarios, envíos y entregas lo cual le permitirá planear los pedidos posteriores. Esto permite a los compradores gestionar las existencias de materias primas con las que cuentan.

- **Facturar**

Con la automatización del proceso de pedidos y la transferencia de datos entre los dos socios, se puede procesar automáticamente una factura en un sistema del comprador, contrastarla con el pedido y los detalles de entrega, y pagarla según sea pertinente. Esto reduce el número de errores y asegura que el cliente reciba la factura en el formato solicitado.

- **Rechazar factura**

La automatización de la factura permite a los sistemas subordinados gestionar los datos. Se puede utilizar un documento de rechazo de factura para señalar las discrepancias a un proveedor en cuanto se recibe la factura y no treinta días más tarde si el proveedor no ha recibido el pago.

te escuchamos
www.airproducts.com